

Opción de grado



**Implementación de un modelo de facturación, para el programa de formación deportiva
del club Independiente Santa Fe S.A.**

Asignatura:

Opción de grado

Función de práctica profesional:

Fortalecimiento empresarial

Estudiante:

Sandra Paulina Castellanos Chaparro

ID 000305718

Tutor (a):

Juan Carlos Olaya Molano

8 de abril de 2017

Opción de grado

Tabla de contenido

Introducción	6
Capítulo I Problematización	7
1.1 Descripción y Planteamiento del problema.....	7
1.1.1 Pronóstico.	8
1.1.3 Control al pronóstico.....	9
1.1.4 Formulación y sistematización del problema.....	9
1.2 Objetivos.....	10
1.2.1. Objetivo General.	11
1.2.2. Objetivos específicos.	11
1.3 Justificación	11
1.4. Limitaciones.....	13
1.4.1 De tiempo.....	13
1.4.2 De conocimiento.	13
Capitulo II Fundamentación teórica.....	14
2.1. Marcos de referencia.....	15
2.1.1 Marco contextual.....	15
2.1.2 Marco teórico.	16
2.1.3. Estado del arte.....	18
2.2.4. Marco legal.	22
2.2.4.1. <i>Resolución de facturación</i>	22
2.2.4.2. <i>Factura de venta</i>	22
2.2.5. Marco conceptual.....	25
2.2 Metodología	27
2.2.1 Plan de trabajo.....	29

Opción de grado

Capitulo III Descripción de la práctica profesional realizada	30
3.1 Descripción de la práctica	30
a. Presentación de resultados	36
Capitulo IV Análisis de resultados.....	37
4.1 Análisis e interpretación de los resultados	37
i. Evaluación por parte del estudiante	38
ii. Impacto de la práctica a nivel de la empresa, personal profesional y para Uniminuto	39
iii. Sugerencias	42
Referencias bibliográficas.....	43

Opción de grado

Lista de figuras

Figura 1. Tipo de aplicaciones desarrolladas por las empresas de software en Colombia.....	21
Figura 2. Herramienta SIIGO.....	25
Figura 3. Herramienta SIIGO Parametrización de informes.....	26
Figura 4. Herramienta SIIGO Interfaces.....	26

Opción de grado

Lista de Tablas

Tabla 1. Cronograma de Actividades para el desarrollo de la práctica profesional..... 29

Introducción

Este documento surge de la necesidad de plasmar el proceso de práctica empresarial en la modalidad de Fortalecimiento empresarial, establecido por la Universidad Minuto de Dios como requisito indispensable contemplado en el pensum académico de la facultad de ciencias empresariales, programa contaduría pública para finalizar el proceso de graduación.

El presente proyecto busca desarrollar un proceso de facturación de fácil aplicación en el programa de formación, el objetivo es facilitar el acceso a la información y desarrollar un método efectivo y ágil; en este encontraremos algunos elementos que nos permitirán identificar las falencias actuales y mejorarlas.

Actualmente en el programa de formación deportiva del club se desarrolla un método de facturación que no cumple con las necesidades del proceso de legalización de pagos de los usuarios del programa de formación, pagos que realizan mes a mes; el presente proyecto está enfocado a este objetivo, se busca realizar un cambio en el proceso actual donde mediante interfaces en SIIGO se logre actualizar a diario los pagos realizados por los usuarios del programa de formación.

Este proyecto se desarrolló en tres etapas: la primera es la identificación del problema, sus antecedentes y sus posibles consecuencias; la solución debe ser ajustada a un alcance real y se debe crear con los recursos disponibles en la empresa. La segunda será la capacitación por parte de las entidades correspondientes y la tercera etapa será a implementación del proceso y la capacitación a todo el personal encargado del proceso de facturación.

Capítulo I Problematicación

1.1 Descripción y Planteamiento del problema

El club Independiente Santa Fe S.A., en su programa de formación a través de la historia se ha caracterizado por desarrollar e implementar uno de los mejores modelos pedagógicos en materia de formación deportiva del país, la preservación de la cantera del Club como reserva estratégica del futuro institucional, es una política que ha trascendido a través del tiempo, por ello la continua promoción de jóvenes deportistas para el club y el fútbol colombiano.

Debido a esta permanente promoción el programa de formación cuenta con un número de deportistas significativos, por consiguiente se hace imprescindible crear un proceso de mejoramiento administrativo para continuar brindando un servicio integral de forma eficiente, sin embargo actualmente se presenta una falencia administrativa debido a una falla en el proceso de facturación actual la cual no permite tener la información financiera actualizada.

Por lo anterior se deben establecer las consecuencias de un programa con falencias administrativas, e identificar la posible afectación económica que esto podría traer tanto para el programa de formación como para el Club, debido a que este no cuenta con un proceso de facturación al día, que le permita conocer los ingresos mensuales y el estado actual de un alumno afiliado, el proceso se encuentra atrasado con relación a los pagos efectuados mes a mes por cada uno de los padres.

Por esta razón la administración del Club Independiente Santa Fe S.A., desconoce si la unidad de negocio es o no rentable. Por causa de este atraso en el proceso de facturación se hacen cobros incorrectos, los acudientes se quejan constantemente del servicio ya que los

Opción de grado

alumnos no pueden realizar el entreno por que aparecen en deuda, esto sucede porque la legalización de los pagos se encuentra retrasada; además los informes financieros que deben ser presentados a la junta se entregan con la información desactualizada o muchas veces estos datos no son reales.

De acuerdo con lo planteado, en el siguiente punto de Pronóstico se presentan las situaciones problema específicas:

1.1.1 Pronóstico.

La informalidad en el manejo de la información financiera del programa de formación ocasiona graves inconvenientes en el interior del Club ya que denota desorganización y falta de uso tecnológico para desarrollar los procesos que se vienen realizando al interior de la empresa.

El retraso en la actualización de la información al interior del programa de formación causa que se presenten problemas a futuro como un desfalco o generar pérdidas al Club.

En NIIF, el ingreso se reconoce en el momento en que se transfieren los riesgos inherentes al bien que se está transfiriendo, en el momento en que se cree que hay probabilidad de que pueda recuperar o recibir beneficios de ese ingreso, en el momento en que se pueden estimar los costos del producto que se está enajenando, en el momento donde no se tiene injerencia alguna por el bien (Tributum XXI; 2016; párr. 1).

De igual forma es importante la modernización de los programas ya que de acuerdo a la necesidad y a la demanda que tiene el programa de formación en el Club lo requiere para el mejoramiento de sus procesos.

Opción de grado

1.1.3 Control al pronóstico.

Debido a la cantidad de usuarios que actualmente tiene el programa de formación se hace necesario e indispensable tener un proceso de facturación rápido y eficaz.

Es preciso implementar un proceso de facturación más efectivo, un proceso que nos permita tener la información contable actualizada y efectiva, debido a esto se implementara un proceso más rápido donde se mantenga la información actualizada a diario y permita conocer los reales ingresos del Club.

Además con la aplicación de la NIIF es importante proporcionar al departamento contable del Club la información de los hechos económicos, financieros y suscitados en una empresa u organización; de forma continua, ordenada y sistemática, sobre la marcha y/o desenvolvimiento de la misma, con el objeto de llevar cuenta y razón del movimiento y conocer sus resultados, para una acertada toma de decisiones.

1.1.4 Formulación y sistematización del problema.

1.1.4.1. Formulación del problema.

Es importante para la empresa conocer y mantener actualizados datos como, ¿cuánto deben los clientes?, ¿cuánto dinero hay en caja? y ¿cuántos ingresos se deben percibir para el mantenimiento del programa de formación?, entre otros. Por lo tanto, se presenta el siguiente problema de investigación:

¿Cómo implementar un método de facturación para el control de ingresos del programa de formación del club Independiente Santa Fe S.A.?

Opción de grado

1.1.4.2. Sistematización del problema.

Sin embargo, para conocer en forma clara y precisa la situación financiera de la empresa y administrar mejor los recursos, es importante aplicar un proceso de facturación actualizado para la empresa que permita conocer información en tiempo real, así de esta necesidad surgen las siguientes incógnitas:

1. ¿Cómo llevar un control real de los ingresos que percibe el programa de formación deportiva de Independiente Santa Fe S.A., para conocer si la unidad de negocio es rentable?
2. ¿Cómo implementar un método efectivo para llevar a cabo el proceso de facturación para el programa de formación deportiva del Club Independiente Santa Fe?
3. ¿Qué consecuencias tendría la no implementación de un sistema de mejoramiento en el proceso de facturación?

1.2 Objetivos

El objetivo general de una investigación precisa la finalidad del estudio, en cuanto a sus expectativas y propósitos más amplios, dentro de consideraciones de factibilidad. El objetivo general orienta la investigación del proyecto y permite mantener una constante de referencia en el trabajo a ejecutarse (Hurtado, 2007, p. 26).

A continuación se plantean los objetivos del proyecto:

Opción de grado

1.2.1. Objetivo General.

Implementar un método de facturación que sea ágil, dinámico y eficaz en el programa de formación deportiva del club Independiente Santa Fe S.A.

1.2.2. Objetivos específicos.

1. Identificar y controlar los ingresos percibidos por el programa de formación del Club por medio de la facturación.
2. Establecer las falencias presentadas en el proceso actual y diseñar una técnica para implementar un método efectivo para llevar a cabo el proceso de facturación del club Independiente Santa Fe S.A.
3. Diseñar estrategias de mejoramiento para el proceso de facturación que actualmente se está desarrollando en el proceso de facturación del club Independiente Santa Fe S.A.

1.3 Justificación

Debido a la falta de información actualizada se desconoce el estado contable actual del programa de formación deportiva, a partir de esta problemática y viendo la necesidad de crear un proceso que sea efectivo para la empresa, este proyecto pretende dar solución a gran parte de la situación actual, implementando un método de facturación dado que el actual no cumple con las características necesarias para cumplir el objetivo contable del programa de formación deportiva.

El desarrollo de este método pretende mejorar el proceso de facturación del programa de formación y de esta manera coadyuvará a la mejora de otros procesos administrativos (servicio al

Opción de grado

cliente, cartera, entre otros), ya que esto permitirá minimizar un impacto negativo hacia nuestros clientes.

Lo primero que se debe conocer son las falencias presentadas con el actual proceso., es importante tener en cuenta las fallas y los correctivos aplicados anteriormente para no incurrir en las mismas al momento de la implementación del modelo de facturación planteado en el presente proyecto.

La información es un recurso vital para toda organización, y el buen manejo de esta puede significar la diferencia entre el éxito o el fracaso para todos los proyectos que se emprendan dentro de un organismo que busca el crecimiento y el éxito.

El manejo de la información es fundamental para cualquier empresa, con ello puede lograr un alto nivel competitivo dentro del mercado y obtener mayores niveles de capacidad de desarrollo. Permite identificar cuáles son las fortalezas y las debilidades. Teniendo en cuenta que se sabe con certeza cuales son nuestras debilidades y fortalezas se puede tener una planeación más alcanzable y factible, se puede identificar en que sector se tiene que trabajar más y que parte de la empresa necesita mayor atención. Esto nos ayudará a tener un control más amplio sobre el funcionamiento de todas las actividades de la organización.

El objetivo básico de la información es la de apoyar a la toma de decisiones de todo gerente, este tendrá más bases sustentables para poder decidir ¿qué es lo que se va a hacer? y ¿qué rumbo tomar para lograr los objetivos que se planearon?; contará con un mayor número de alternativas y soluciones para afrontar el camino que decidirá el futuro de la empresa.

Opción de grado

1.4. Limitaciones

Para el proceso de mejoramiento de facturación que se presenta para el programa de formación Independiente Santa Fe S.A., se presentan las siguientes limitaciones.

1.4.1 De tiempo.

La universidad Minuto de Dios, establece un periodo de solo 4 meses para el desarrollo del proyecto, debido a esto no se revisarán procesos anteriormente utilizados, únicamente se tomará como punto de referencia el actual proceso. De igual manera se tuvo en cuenta el tiempo de capacitación para el personal implicado en el proceso de facturación., se establecieron tiempos de mutuo acuerdo con las partes.

1.4.2 De conocimiento.

Un limitante importante es sin duda alguna la falta de experiencia y conocimiento en bases de datos, el apoyo continuo de un ingeniero de sistemas es importante para el desarrollo del proyecto.

Capítulo II Fundamentación teórica

El "Procedimiento de Facturación", tiene el propósito de contar con un documento que apoye el desempeño de las diferentes áreas que participan en el proceso de facturación, por lo cual se ejecutan directamente en los procedimientos u operaciones diarias, aprovechando las alternativas de operación y experiencia.

La utilidad de la información, depende en gran medida, de la vigencia de su contenido, por lo que es indispensable que derivado de cualquier modificación en las funciones, estructuras y normas que afecten los procedimientos, se procede a la actualización de este, conforme a los resultados que se observen en su aplicación y las necesidades de las áreas involucradas en este proceso administrativo.

Los sistemas de información sirven para tener un acceso rápido a determinada información y por ende mejora tanto en tiempos como en resultados el servicio a los usuarios; motivar a todo tipo de funcionario de las compañías para requerimientos de cualquier índole con excelentes resultados; generar información e indicadores los cuales permiten analizar, comparar estudiar para detectar fallas y así mismo tener el control del sistema; da la posibilidad de planear, idear proyectos los cuales van a estar generados de un sistema de información que tiene unos elementos claros y en dado caso sustentados para prever cualquier tipo de requerimientos (Robles; 2014, p. 6).

Los sistemas de información pueden definirse como un conjunto de componentes interrelacionados que permiten capturar, procesar, almacenar y distribuir la información para apoyar la toma de decisiones y el control en una institución.

Además, evita la pérdida de tiempo en la organización de la información ya que realizándola de forma manual se corre el riesgo de no dar la investigación correcta; hay

Opción de grado

mayor interés en la creación de nuevos procesos de trabajo debido a la facilidad que brinda para la obtención y el procesamiento de información; se hace más efectiva la comunicación entre procesos y por lo tanto entre grupos de trabajo, una comunicación de diferentes instancias con los mismos resultados ágiles y confiables; y por último la organización de archivo automatizado, clasificado de interés general y particular, entre otras” (Robles; 2014, p. 7).

La optimización en tiempo que un sistema de información brinda es primordial para la organización del Club, además de la claridad y agilidad con que se pueda brindar la información a los clientes internos (colaboradores) y a los clientes externos (usuarios y padres de familia).

Un sistema de información es tan importante que además de llevar un control adecuado de todas las operaciones que allí se registren, conlleva a buen funcionamiento de cualquier proceso y por ende de una entidad por lo que genera buenos beneficios tanto para la empresa como para sus usuarios, sean estos internos o externos (Robles; 2014, p. 7).

De ahí que el Club Independiente Santa Fe S.A. requiera mejorar el control de sus operaciones de registro, facturación y manejo de información sistematizada, sus procesos no están organizados. Un sistema de información sería de gran ayuda y beneficioso.

2.1. Marcos de referencia

2.1.1 Marco contextual

La compañía beneficiada de este proyecto es: INDEPENDIENTE SANTA FE S.A., es un club de fútbol de la ciudad de Bogotá, capital de Colombia. Es regido por la Federación Colombiana de Fútbol y la DIMAYOR a nivel nacional, y por la Confederación Sudamericana

Opción de grado

de Fútbol (CONMEBOL) y la federación Internacional de Fútbol Asociación (FIFA) a escala internacional.

El Programa de Formación y Rendimiento Deportivo es un proyecto de carácter deportivo y formativo integral, dirigido especialmente a niños y jóvenes colombianos que quieran desarrollar integralmente sus cualidades motrices, sus habilidades técnico-deportivas y sus capacidades humanas, orientadas a la práctica del fútbol, con altos desempeños para el fútbol base y su proyección hacia el deporte de rendimiento.

El programa, además de fomentar hábitos de vida saludable, fortalece en los niños y jóvenes participantes, valores esenciales para la vida moderna como la disciplina, la voluntad, el deseo permanente de superación, la sana y leal competencia, incidiendo en el mejoramiento de su calidad de vida y en la de su núcleo familiar. Es un proyecto que va más allá de lo estrictamente deportivo, que impacta positivamente en la condición humana integral, como elemento vital en la educación y formación de sus participantes.

2.1.2 Marco teórico.

“La factura es un título valor que el vendedor o prestador del servicio podrá librar y entregar o remitir al comprador o beneficiario del servicio” (Anónimo)

Para Independiente Santa Fe, como para cualquier compañía es de vital importancia tener establecidos procesos eficientes y eficaces, que le permitan en un momento dado generar informes de la situación actual de la empresa, sin traumatismos.

Opción de grado

La factura es un documento que permite informarnos acerca de la realización de una operación de compra y venta entre dos partes, en la cual se detalla no solo el medio de pago que haya sido elegido sino el objeto o el servicio que ha sido puesto en la comercialización. Tiene una gran utilidad no solo a la hora del pago de impuestos (siendo en muchos países y marcos legales una obligación por parte del comerciante) sino además ante cualquier exigencia relativa al producto que haya sido adquirido, siendo lo más frecuente la necesidad de su reemplazo, cambio o renovación por algún defecto de fabricación (Guerrero; 2009, párr. 4-5).

En el departamento de escuelas estos procesos son de gran importancia tanto el deportivo como el administrativo, sin embargo el proceso de facturación no tiene características como: fechas de cierre en la información contable, informes, cartera, cortes de pago entre otros, esto genera desactualización y por supuesto atraso en lo demás proceso contables.

Tanto para un pequeño o mediano empresario, o un emprendedor dos importantes documentos deben acompañar cada venta que se haga en el negocio: una factura para la empresa y otra para el cliente. Aunque es poco más que un registro impreso de la transacción, una factura puede evitar costosos errores de la desaceleración de tu negocio. La facturación de clientes constantemente puede ser uno de los más inteligentes movimientos empresariales; más aún cuando se planea facturar siendo autónomo (Guerrero; 2009, párr. 6).

Los beneficios de un proceso de facturación implementado es justamente lo que El Club Independiente no está realizando, no está siendo efectiva y ágil en el proceso. Por lo que los registros impresos deben estar sistematizados.

Pues a los clientes les gusta conocer lo que están comprando. Sin pruebas por escrito de lo que se cobra, son más propensos a desconfiar del precio, lo cual puede llevar a una mala publicidad para el negocio. Esto es especialmente cierto si el cliente siente que se le

Opción de grado

cobró en exceso por un artículo; después de todo, raro es el cliente que reclamará por una factura que parece demasiado baja. Al proporcionar una factura en cada transacción, se le permite al cliente juzgar por sí mismo si se le cobra correctamente (Guerrero; 2009, párr.7).

Así, también el Club generaría un mayor nivel de confiabilidad en sus usuarios y clientes, fidelización y además con una mejor gestión del área con cierres programados, contaría con información actualizada y la posibilidad de generación de reportes al día, comparativos y de gestión y seguimiento a los pagos.

2.1.3. Estado del arte.

Rodríguez & Bárcenas (2008) dan a conocer la importancia de los sistemas de información en la actualidad a través del diseño y desarrollo de un aplicativo que gestiona el proceso de facturación y administración de habitaciones para el hotel Monterrey Girardot. Este aplicativo pretende resaltar, la calidad de servicio y del manejo interno en el hotel Monterrey Girardot. Se basa en el diseño y desarrollo del aplicativo que gestiona el proceso de facturación y administración de habitaciones: *Ideali software*. Aquí se ve claramente la necesidad no solo de estar a un nivel tecnológico bastante alto y con ello se da a conocer que no solamente hay una buena administración, sino también una seguridad de la información, que para el usuario es de gran ayuda para realizar un manejo seguro y real de la información que día a día se maneja internamente en el sistema.

Tal como se buscó en el proyecto Rodríguez & Bárcenas (2008): formalizar el proceso de facturación, seguridad de la información y una mejor experiencia del usuario es lo que se pretende realizar en el presente proyecto orientado a obtener similares ventajas y beneficios.

Opción de grado

También, Arias y Gil (2011) observan que la compañía METROKIA S.A. presenta una deficiencia importante el debido trámite que se le dan a las facturas de los proveedores y su pago oportuno, lo que ha reflejado por parte de la compañía es que no tienen la eficiencia y la eficacia en los procesos internos desde que llega la factura a la compañía hasta el momento de su pago. Con respecto a Arias y Gil (2011), el Club Independiente Santa Fe presenta la misma problemática, que como se ha descrito anteriormente se reciben quejas de los padres de familia de los niños pertenecientes al Club y demás usuarios ya que no hay una información actualizada que permita tener ordenados los procesos internos y dar una respuesta rápida y clara frente a solicitudes de información y soportes.

Herrera (2011) diseña e implementa la Factura Electrónica como mecanismo para hacer más eficiente el proceso de facturación en Certicámara S.A considerándolo como la oportunidad para integrar las actividades financieras y de gestión de tesorería de la organización. Aquí, se identifica la efectividad de los procesos ordenados y sistematizados que requiere el Club Deportivo, siendo de acuerdo con Herrera (2011) la factura electrónica un viable mecanismo para una buena gestión interna tanto del área de contabilidad como del servicio al cliente, además de las áreas conexas que requieren información y apoyo de contabilidad.

Por su parte Palencia, Niño & Hincapié (2012) identifican que el sector agrícola colombiano aún carece de sistemas y herramientas computacionales para llevar a cabo los procesos de manejo de los productos y de la información de trabajadores del campo. Se ha encontrado que en las fincas cafeteras, el manejo de la información del grano de café y de los datos de los trabajadores se hace manualmente, con riesgos de seguridad, de cometer errores y lentitud en el proceso. Este trabajo propone una solución al manejo manual de la información

Opción de grado

porque sistematiza los procesos de almacenamiento de datos de recolección para agilizar el pago de nómina de los trabajadores y facturación y así llevar la información del cFIDafé de manera organizada.

El Club Independiente Santa Fe tiene también la necesidad trabajada por Palencia, Niño & Hincapié (2012) en el sector agrícola: una necesidad de sistematización y ordenamiento de documentos, información y facturación; por lo que al implantar la medida tecnológica obtuvieron una agilización de los procesos.

Por último, Medina (2011) analiza las implicaciones que en la contabilidad tributaria de Colombia, plantean reformulaciones de conceptos tributarios; como el de establecimiento permanente en un contexto virtual, para el desarrollo de comercio y facturación electrónica. Medina (2011) contribuye también con sus aportes al presente proyecto y al problema de Club, pues contextualiza la contabilidad con el medio digital y virtual para su optimización y fácil actualización de conceptos que cambian con las reformas tributarias, además de los beneficios que trae el sistematizar y facturar electrónicamente.

1.1.4.3. Desarrollos en software.

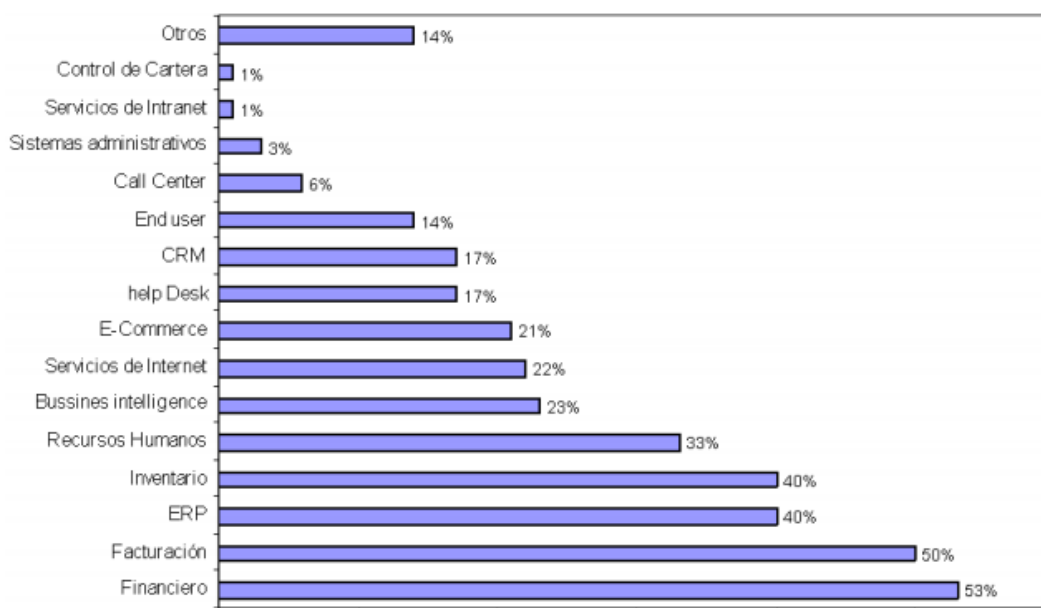
Las principales aplicaciones de software comercial producido por las empresas colombianas son demandadas por el sector real y de servicios (PROEXPORT, 2009) que demandan soluciones para automatizar los procesos financieros, de facturación y ERP, la adecuación de estos a las necesidades locales, y al desarrollo de aplicaciones y portales de Internet (Palomino; 2011, P. 10). El consumo de productos de software se ubica en las principales ciudades del país como Bogotá, Cali, Cartagena, Medellín, Barranquilla y Bucaramanga, puesto que allí se concentra la mayor población de Colombia. Bogotá fue la ciudad que generó más ingresos para el sector con respecto al resto de las ciudades del

Opción de grado

país (Castellanos et al., 2007, citado por Palomino; 2011, p. 10). En Bogotá se generaron ventas por 1.558 mil millones de pesos y en el resto de la ciudad por 60 mil millones de pesos (Castellanos et al., 2007; citado por Palomino; 2011, p. 10). Del total de empresas el mayor porcentaje se dedica al desarrollo de aplicaciones de tipo financiero (52 %), seguido de aplicaciones para la gestión de facturación (50 %), y aplicaciones ERP y control de inventarios (40,3 %) (ESI, 2008; citado por Palomino; 2011, p. 10).

Siendo el Club Independiente de la ciudad de Bogotá, pertenece al área de influencia que requiere con mayor necesidad los sistemas de información por la cantidad de población que atienden y la voluminosidad de registros y procesos de venta. Así, es justificable que el Club requiera la implementación del sistema de facturación. De acuerdo con Palomino (2011) la siguiente figura muestra la clasificación del tipo de aplicaciones desarrolladas por las empresas de software en Colombia, donde se puede observar que el menor porcentaje está asignado al desarrollo de software de cartera y servicios de Intranet.

Figura 1. Tipo de aplicaciones desarrolladas por las empresas de software en Colombia



Fuente: Palomino; 2011, p. 10.

Opción de grado

2.2.4. Marco legal.

2.2.4.1. *Resolución de facturación.*

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, DIAN, expidió una resolución de facturación, que aplica para todas las personas naturales o jurídicas que sean responsables del impuesto sobre las ventas en calidad de comerciantes o cualquier otra ocupación en la cual deban expedir factura o un documento equivalente y deban conservar una copia de cada una de sus transacciones.

2.2.4.2. *Factura de venta.*

Con la modificación que hiciera la ley 1231 de 2008 al código de comercio, en lo referente a las facturas, se ha generado una confusión respecto a cómo se debe llamar la factura para que esta tenga validez. Es importante que la factura tenga validez para efectos tributarios y comerciales, esto es, que constituya título valor.

La ley 1231 ya no contempla la expresión “Factura cambiaria de compraventa”, de modo que una factura así, ya no constituye título valor. En cambio, la ley 1231 estableció que la factura debe cumplir los requisitos contemplados por el artículo 617 del Estatuto tributario, y este dice en su literal a, que la factura debe estar denominada expresamente como factura de venta.

Como quedó el código de comercio después de la modificación de la ley 1231 de 2008, éste no contempla denominación alguna para la factura, sino que se remite a los requisitos contemplados en el artículo 617 del estatuto tributario, y según este, la factura debe denominarse “Factura de venta”.

Opción de grado

En este orden de ideas, para que la factura sea considerada título valor, debe denominarse expresamente “Factura de venta”.

No sobra decir que desde el punto de vista tributario, quien expida una factura, deberá llamarla expresamente “Factura de venta” también, de modo que la denominación de la factura se ha unificado tanto para efectos tributarios como comerciales.

Si la factura no se llama “Factura de venta”, no podrá considerarse título valor, y no se entenderá cumplida la obligación de facturar, pero no afecta la procedencia de costos y deducciones, toda vez que el artículo 771-2 no exige que para la procedencia de costos y deducciones, la factura deba llamarse de una u otra forma, así que resulta indiferente si la factura que soporta un costo o gasto se llama factura de venta o factura cambiaria de compraventa.

La Dian, mediante la Circular 00096 de 2008, en su artículo 8 estableció que “los formatos de factura cambiaria de compraventa elaborados con base en la numeración autorizada y que no han sido utilizados se entiende anulados por la entrada en vigencia de la Ley 1231 de 2008”.

La legislación anterior, si una factura se llamaba “Factura cambiaria de compraventa”, se entendía cumplida la obligación de facturar según el artículo 617 del estatuto tributario, es decir, que la denominación “Factura cambiaria de compraventa” se entendía equivalente o similar a la denominación “Factura de venta” [Artículo 2 del decreto 1165 de 1996], situación que ya no se da, lo que obliga a que necesariamente la factura deba denominarse “Factura de venta”.

Opción de grado

La factura de venta debe tener las siguientes características del Estatuto Tributario:

- a. Estar denominada expresamente como factura de venta.
- b. Apellidos y nombre o razón y NIT del vendedor o de quien presta el servicio.
- c. Apellidos y nombre o razón social y NIT del adquirente de los bienes o servicios, junto con la discriminación del IVA pagado.
- d. Llevar un número que corresponda a un sistema de numeración consecutiva de facturas de venta.
- e. Fecha de su expedición.
- f. Descripción específica o genérica de los artículos vendidos o servicios prestados.
- g. Valor total de la operación.
- h. El nombre o razón social y el NIT del impresor de la factura.
- i. Indicar la calidad de retenedor del impuesto sobre las ventas.

Si el obligado está incumpliendo la obligación de expedir factura o documento equivalente, o si la expide sin el lleno de los requisitos legales, le puede generar el cierre del establecimiento por tres (3) días, o podrá ser sancionado pecuniariamente, dependiendo el caso.

Opción de grado

2.2.5. Marco conceptual.

Dentro del mejoramiento del proceso para la facturación del club Independiente Santa Fe S.A., es importante tener en cuenta el programa contable, ya que será esencial al momento de realizar este proceso.

2.2.5.1. Interfaces SIIGO.

a. ¿Qué es una Exportación en SIIGO?

En SIIGO una exportación es el proceso mediante el cual se extrae la información de los catálogos de SIIGO con un formato específico para la validación o utilización según las necesidades del usuario. SIIGO permite generar esta información en dos formatos uno es *.XLS, el cual corresponde a archivos de Excel y el otro es el formato PRN el cual queda guardado dentro de la SIIWXXX, donde XX corresponde al número de la empresa, este formato se puede ver y editar por cualquier programa editor de texto como *notepad*, Word, e incluso Excel. Siempre se encuentran diferenciados por dos botones (SIIGO; 2015, p. 4).

El icono de la carpeta significa que será enviado a un Archivo en PRN y las barras de colores que se exportara a Excel, en cuyo caso el usuario seleccionara donde se guardara el archivo.

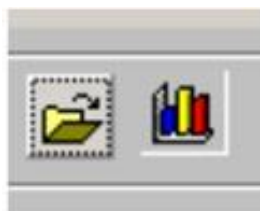


Figura 2. Herramienta SIIGO

Fuente: SIIGO

Opción de grado

2.2.5.2. Facturas y Recibos.

Esta interface genera un informe que muestra secuencia a secuencia cada uno de los documentos tipo F que dio salida al inventario con el respectivo tercero, producto y vendedor. La ruta para su exportación es: Interfaces - Exportaciones –Facturas y Recibos. Al marcar la opción el sistema pregunta el rango de fechas en que se desea generar el informe, este no permite seleccionar que campos se van a visualizar son campos fijos (SIIGO; 2015; p. 40).

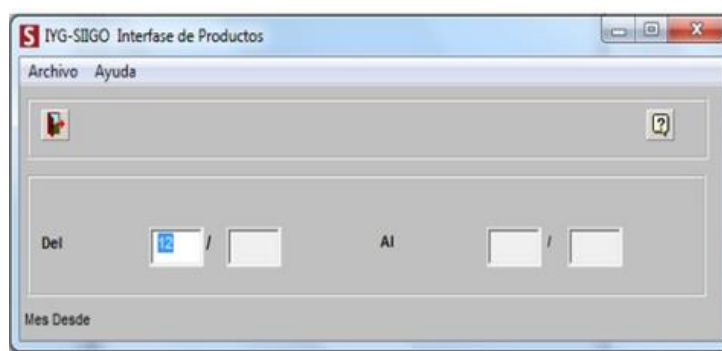


Figura 3. Herramienta SIIGO Parametrización de informes

Fuente: SIIGO

PRODUCTO	VEND	T CO	NUMERO	SO	VENDEDOR	NIT	NOMBRE	VALOR
0010001000001	1000	F 001	00000000078	00001	MARIA EUGENIA GALINDO RUIZ	0000800100500	CLIENTE REGIMEN SIMPLIFICADO	
0010001000001	1000	F 001	00000000079	00001	MARIA EUGENIA GALINDO RUIZ	0000800100300	CLIENTE REGIMEN COMUN	
0010001000001	0001	F 001	00000000070	00001		0000019491097	PEDRO MONDRAGON	1,1
0010001000001	0001	F 001	00000000072	00001		0000019491097	PEDRO MONDRAGON	1,1
0010001000001	0001	F 001	00000000073	00001		0000019491097	PEDRO MONDRAGON	
0010001000006	1000	F 004	00000000013	00001	MARIA EUGENIA GALINDO RUIZ	0000800100300	CLIENTE REGIMEN COMUN	
0010001000007	1000	F 005	00000000006	00001	MARIA EUGENIA GALINDO RUIZ	0000800100500	CLIENTE REGIMEN SIMPLIFICADO	
0010001000007	5000	E 004	00000000007	00001	MARIA EUGENIA GALINDO RUIZ	0000800100500	CLIENTE REGIMEN SIMPLIFICADO	

Figura 4. Herramienta SIIGO Interfaces

Fuente: SIIGO

Opción de grado

Importante:

El sistema no permite seleccionar varios documentos tipo R, eso significa que se debe generar un informe por cada tipo de documento R que se tenga parametrizado en el sistema. Luego pregunta el rango de productos sobre el cual se desean generar la información, esta exportación se puede generar a Excel o a archivo PRN, muestra campos como: producto, vendedor, tipo de comprobante, número y secuencia del documento, NIT y nombre del tercero, valor, fecha de elaboración del recibo de caja, centro y subcentro de costo, cantidad y valor unitario, en Excel el informe se visualiza de la siguiente manera:

2.2 Metodología

El presente proyecto se desarrolló desde un método de investigación: exploratorio-inductivo. Según Hernández Sampieri (2006) exploratorio en la medida en que “se efectúa, normalmente cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado o que no ha sido abordado antes”, ya que en el programa de formación deportiva del club Independiente Santa Fe S.A. no se ha implementado un método de facturación que sea ágil, dinámico y eficaz.

En segundo lugar, el método inductivo ya que según Hernández Sampieri (2006): “con base al estudio del actual método se llega a conclusiones para aplicar al nuevo proceso. Se obtienen conclusiones generales a partir de premisas particulares”. En este método se distinguen cuatro pasos esenciales que serán aplicados en el Club Deportivo: la observación de los hechos para su registro; la clasificación y el estudio de estos hechos; la derivación inductiva que parte de los hechos y permite llegar a una generalización; y la contrastación. Dicho método aplicado en la empresa se refleja en las siguientes etapas específicas:

Opción de grado

Primero: Se realiza una observación desde el lugar de trabajo donde se detectan falencias en el método que se lleva a cabo para el proceso de facturación mensual en el programa de formación.

Segundo: Se realiza un análisis de las posibles soluciones al problema hallado en el proceso de facturación actual.

Tercero: Se realiza una propuesta con el departamento de informática donde se planteó la posibilidad de crear un nuevo método para facturar; donde se implementa el siguiente paso a paso.

Con este proyecto se pretende mejorar el proceso de facturación y actualización del sistema de cartera, el proceso será el siguiente:

- a. Análisis del actual proceso.
- b. Solicitar a la gerencia administrativa la capacitación SIIGO sobre el manejo de interfaces.
- c. Solicitar capacitación entidad financiera esto con el fin de tener acceso a la plataforma bancaria y realizar descarga de los pagos a diario.
- d. Capacitación al departamento de informática (bases de datos). Se requiere una capacitación por parte del departamento de informática para el manejo de bases de datos ya que la información es extensa la información que se descarga del portal bancario.
- e. Implementación del proceso. Después de realizar las respectivas capacitaciones se procede a realizar la primera descarga del portal bancario con los datos necesarios para completar el archivo requerido por la interface.
- f. Verificación y seguimiento del proceso de facturación implementado.

Opción de grado

- g. Instrucciones del nuevo procedimiento al Departamento de Contabilidad.

2.2.1 Plan de trabajo.

Tabla 1. Cronograma de Actividades para el desarrollo de la práctica profesional

RESPONSABLE DEL PROYECTO		SANDRA PAULINA CASTELLANOS CHAPARRO															
NOMBRE DEL PROYECTO		FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL-CONTROL DE FACTURACION															
DURACION DE LA EJECUCION DEL PROYECTO EN MESES		4 MESES				FECHA : 2 MAYO 2016 a 17 AGOSTO 2016											
No.	ACTIVIDAD	SEMANAS															
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Análisis del actual proceso.																
2	Solicitar capacitación a SIIGO.																
3	Solicitar capacitación entidad financiera.																
4	Capacitación al departamento de informática (bases de datos).																
5	Implementación del proceso.																
6	Verificación y seguimiento del proceso de facturación implementado.																
7	Instrucciones del nuevo procedimiento al Departamento de Contabilidad.																

Nota: Cronograma de actividades establecido para la realización del proyecto

Fuente: Elaboración propia

Capítulo III Descripción de la práctica profesional realizada

3.1 Descripción de la práctica

Para el desarrollo de la práctica de fortalecimiento empresarial se llevaron a cabo las siguientes actividades:

1. Análisis del actual proceso

Los clientes del programa de formación Independiente Santa Fe S.A., se encuentran debidamente creados y registrados en el programa contable del Club, después de conocer la información de cada cliente se procede a estudiar la información obtenida y conocer cuál es el proceso de facturación que hace a través del método actual.

Con el propósito de conocer el proceso actual de facturación en cada una de sus etapas, a continuación se presenta una breve descripción del mismo:

2. Proceso de matrícula para la vinculación al programa de formación del Club:

El proceso de matrícula se realiza un formulario virtual que se encuentra en la página web del Club allí se diligencian los datos de los acudientes y de los alumnos para quedar en espera de un cupo en alguna sede cercana a su lugar de domicilio.

3. Creación del tercero en el sistema contable SIIGO con todos los datos solicitados por la plataforma:

Cuando el cupo esta otorgado el acudiente debe realizar un pago en los tres días siguientes a la aceptación esto con el fin de conservar el cupo y poder legalizar la matricula. Se otorga

Opción de grado

una cita en el transcurso de esos tres días para radicar los documentos requeridos, la consignación y completar el proceso de matrícula.

4. **Proceso de recaudo de facturas por parte de los docentes en campo para la respectiva entrega de uniformes:** Los acudientes de los alumnos debían presentar una fotocopia de la consignación previamente entregada en los documentos el día de la matrícula para realizar la entrega en campo del uniforme que debe portar para realizar el entrenamiento.
5. **Proceso de recepción de consignaciones bancarias:** Mes a mes el docente a cargo del alumno debía realizar en campo el recaudo de las facturas del alumno del pago correspondiente al mes vigente, de esta forma asegurara el derecho de tomar servicio del mes.
6. **Entregar las consignaciones en físico en la sede administrativa para la legalización:** Los docentes debían realizar una entrega mensual de las facturas recaudadas y las listas de los niños que aún no han realizado el pago, esta entrega la deben hacer a los supervisores de cada sede de entrenamiento y estos a su vez realizar una entrega formal en la sede administrativa.
7. **Realizar la respectiva factura del servicio:** Después de realizar el recaudo de las facturas mensuales, se procede a realizar la legalización en el SIIGO.
8. **Entrega de facturas en campo:** Se hace entrega en las oficinas de las facturas, esto con el fin de que el acudiente obtenga el soporte del pago realizado.

Opción de grado

I. Solicitar capacitación a SIIGO

El sistema de información financiera que la empresa opera es SIIGO, mediante un asesor de esta empresa se hace la solicitud formal de una capacitación, donde se aprenda del manejo de una herramienta que agiliza cualquier proceso llamado “interfaces”, es un método que permite la incorporación de información mediante archivos planos, de módulos tales como: Contabilidad, Inventarios, Nomina, Activos Fijos, Presupuesto, Algunos documentos extracontables y algunos parámetros entre otros.

El proceso de capacitación se llevó a cabo en dos procesos:

1. Reconocimiento de la plataforma
2. Descarga de los formatos en archivo plano para terceros y para procesos contables
3. Diligenciamiento de los campos
4. Creación del archivo

II. Solicitar capacitación a entidad financiera

La entidad financiera que lleva el proceso de recaudo del club Independiente Santa Fe S.A., es BBVA se realiza una solicitud formal ante la entidad bancaria donde se hacen los siguientes requerimientos:

1. Una única cuenta para el programa de formación del club donde se evidencien los ingresos diarios para llevar un mejor control.
2. Un acceso al portal bancario que permita realizar una descarga en archivo plano de todos los pagos realizados a diario.

Opción de grado

3. Un código único para cada uno de los usuarios y cada uno de los alumnos, esto con el fin de reconocer el pago unificado para la prestación del servicio.

El banco fue muy receptivo en el momento de cumplir con los requerimientos hechos por el club, después de una semana se recibió la visita de los asesores bancarios donde se realizó la capacitación que corresponde a los portales bancarios, pago en línea y pago por ventanilla.

Algunos temas de capacitación fueron:

- a. Manejo de los portales bancarios
- b. Descarga de archivos
- c. Carga de bases de datos para pagos en línea
- d. Descarga de pagos

III. Capacitación por parte del departamento de informática

El departamento de informática realizó una serie de capacitaciones sobre el manejo de las bases de datos de “Access” un programa que permite manejar grandes cantidades de datos.

Este departamento a su vez se encargó de crear una plataforma interactiva donde los acudientes de los alumnos pueden realizar la inscripción vía web, descarga recibos de pago y conocer la información actualizada de los pagos realizados por ellos.

La plataforma permitirá que los acudientes puedan realizar la descarga de los recibos de pago mes a mes y conocer la información actualizada.

Opción de grado

IV. Implementación del proceso

La implementación del proceso se realiza en dos etapas:

a. Proceso de actualización de terceros

Se realiza un proceso de actualización donde se confrontan la base de datos antigua con la base de datos nueva, después de realizar un cruce de la información se procede a iniciar la actualización en el programa contable, esto con el fin de:

1. Actualizar la información requerida por la plataforma para presentar información ante la Dian,
2. Para iniciar el proceso de facturación desde las interfaces ya que es un paso obligatorio.

Esta actualización también se realiza mediante “interfaces” llamada “interfaces terceros”, se realiza una descarga en un archivo plano bajo los parámetros de la interfaz y se cargó en la plataforma del SIIGO

b. Proceso de facturación

Se inicia el proceso realizando la descarga de los pagos recaudados día vencido, esto con el fin de descargar los archivos completos (incluyendo horario adicional), después de ingresar a la plataforma de pagos en el portal bancario, se realiza una descarga en archivo plano del total de los pagos, cuando se tienen los datos completos de los pagos, con usuario y datos del alumno, se procede a iniciar el proceso de facturación en el SIIGO.

Opción de grado

Se inicia diligenciando cada uno de los campos que se establecen en el archivo plano correspondiente a la “interfaz movimiento” se diligencias los datos de los terceros, No. de cuenta, fecha de la transacción, nit, No. factura, concepto, medio de pago y valor del pago.

Después de diligenciar todos los campos en su totalidad se procede a cargar el archivo plano en la plataforma de “interfaces movimiento”, quedando de esta forma completo el proceso de facturación en un máximo de 5 minutos.

V. Verificación y seguimiento del proceso de facturación

Después de realizar el proceso de implementación se procede a la verificación en el programa contable, donde se comprobara mediante el movimiento de terceros si quedaron los pagos facturados en su totalidad.

De igual formase realizara una revisión en la plataforma diseñada por el departamento de informática, donde se evidencia el total de pagos realizados por los acudientes y el estado de cartera de cada uno de los alumnos que se encuentran tomando el servicio.

VI. Instrucciones del nuevo procedimiento al departamento contable

Se realiza una capacitación con todo el departamento de contabilidad donde se socializa el nuevo procedimiento y se dan los parámetros del nuevo proceso de facturación. De esta manera se concluyó el proceso y el cronograma de facturación para el programa de formación del club Independiente Santa Fe S.A.

Opción de grado

a. Presentación de resultados

1. Se logró cumplir con el objetivo general que era la implementación un método de facturación que sea ágil, dinámico y eficaz, en el programa de formación deportiva del club Independiente Santa Fe S.A., al igual que los objetivos específicos, generar estrategias para el mejoramiento del proceso administrativo del club Independiente Santa Fe S.A.
2. Se actualizó el proceso de facturación de los años 2015 y 2016, donde se logró evacuar el 100% de la facturación retenida, acumulada por 8 meses.
3. Se mejoró el proceso contable de conciliaciones bancarias, ya que hasta la fecha de iniciación del proyecto no era posible realizar cruces de información con los bancos.
4. Se mejoró el proceso de servicio al cliente en el momento de la toma del servicio, ya que los acudientes de los alumnos ya no deben presentar los recibos de pago para el proceso de legalización.
5. Con esta herramienta se generó un control de cartera más efectivo, cada clientes conoce los pagos que realiza cada mes, y la cartera que adeuda al club.
6. Este documento cumplió con las expectativas propias generadas a partir del planteamiento del trabajo de práctica profesional en fortalecimiento empresarial, y además con la dirección del programa de formación del club Independiente Santa Fe S.A., ya que al permitir el desarrollo de este proyecto como aporte en el proceso formativo de un miembro del equipo del programa de formación, el club se favorece con la implementación y el desarrollo y el

Opción de grado

conocimiento del alumno. Es una plataforma para dar a conocer lo experimentado en las aulas y plasmar lo aprendido.

Capítulo IV Análisis de resultados

4.1 Análisis e interpretación de los resultados

En la recolección de la información para la elaboración del proyecto se encontró lo siguiente:

1. El objetivo del programa es brindar un servicio administrativo y deportivo , sin embargo existía un error en el procedimiento administrativo para llevar el control de cartera, ejemplo: Un alumno realizaba un pago correspondiente a la mensualidad de febrero, lo presentaba en campo y el profesor le permitía tomar el servicio, cuando se completaba el recaudo de las consignaciones, la última semana del mes hacia entrega a su supervisor de campo y este a su vez realizaba la entrega en la sede administrativa, allí se acumulaban casi 2500 facturas correspondientes a pago de mensualidad para que una persona del departamento contable de escuelas facturara en 20 días, debido a esta falla en el proceso las facturas se acumulaban mes a mes quedando así represadas todas las facturas tanto que al final del ejercicio existían un saldo de aproximadamente 9000 pendientes por legalizar.
2. Esto generaba un atraso en el proceso contable, cierre de bancos, control de ingresos, informes, presupuestos y balances.

Opción de grado

3. Al mejorar el método de facturación, se mejoran varios procesos contables como: cierres de mes, control de ingresos, información real para realizar los balances, los informes de cartera entre otro, que se encontraban atrasados debido a falta de información y conocimiento sobre las herramientas que nos proporciona el sistema de información SIIGO entre esas Interfaces.

4. La falta de métodos efectivos en el proceso de facturación del programa de club, puede ocasionar perdidas en el programa, ya que la información desactualizada no permite tener datos reales por consiguiente se puede especular y dar lugar a duda sobre qué tan rentable puede ser el funcionamiento del programa, gracias al proceso actual es posible analizar y concluir que el programa de formación es una unidad de negocio importante y que percibe ingresos importantes para el Club.

5. El programa de formación a pesar de ser un programa exitoso en el medio futbolístico, tenía falencias en la dirección administrativa, fue necesario implementar un proceso eficaz y que permite que los acudientes, los alumnos, los supervisores y los asistentes administrativos tengan un control sobre la cartera, que conozcan datos actualizados y reales del recaudo diario.

i. Evaluación por parte del estudiante

Este trabajo en la modalidad de fortalecimiento empresarial donde se implementó un método de mejoramiento para un proceso de facturación para el club Independiente Santa Fe S.A., fue muy enriquecedor y satisfactorio ya que fue mucho el aprendizaje día a día (sistemas de

Opción de grado

información, bases de datos, macros en Excel, entre otros), sé que para mi experiencia laboral va a ser de gran ayuda y va generar un toque adicional en mi hoja de vida.

Fue un trabajo de esfuerzo y dedicación, el cual exigió de mucho compromiso de mi parte y mucha confianza por parte de la empresa, llegar a la conclusión de este trabajo genera un sentimiento de satisfacción y agradecimiento con la empresa y con la universidad sin todas las bases y la guía dada por cada uno de los tutores no hubiera sido posible finalizar este proyecto y llevarlo a feliz término.

La autoevaluación es muy positiva se logró cumplir con los objetivos que se plantearon al iniciar el proyecto, se llevó a cabo un trabajo serio, las características del trabajo fueron: responsabilidad en el manejo de información confidencial de la empresa, responsabilidad con las labores inicialmente entregadas mientras se desarrolló el proyecto, el apoyo de los miembros del departamento del programa de formación y jefes fue esencial sin ellos no hubiera sido posible terminar este proceso.

“El éxito está compuesto de un 90 % de esfuerzo, un 5 % de talento, y un 5% de originalidad”
(Alejandro Sanz)

ii. Impacto de la práctica a nivel de la empresa, personal profesional y para Uniminuto

El presente proyecto se enfocó en diseñar un modelo de facturación para el programa de formación del club Independiente Santa Fe S.A., a partir de la necesidad de mejora de un proceso anterior donde no se cumplía con el objetivo administrativo del programa de formación.

Opción de grado

El desarrollo de este proyecto alcanzo los objetivos planteados al inicio del proyecto en cuanto a:

Identificar el proceso actual de facturación, desarrollado por el programa de formación deportiva, después de identificar el modelo actual que lleva a cabo el departamento contable del programa de formación se detectan las fallas que se presentan y se inicia desde esas falencias el diseño del nuevo proceso de facturación; esto fue un proceso de aprendizaje contable, tuvimos que trabajar en detectar todas las fallas presentadas y después encontrar un método que lograra abarcar todas las necesidades del proceso, me enseñó a trabajar en equipo y encontrara soluciones que nos beneficien a todos.

Diseñar estrategias para tener un control real de los ingresos del programa de formación, con el proceso de mejoramiento en el método de facturación se crean estrategias con el departamento de sistemas para crear un proceso funcional que permita conocer las cifras reales de los ingresos percibidos por parte de la actividad que realiza el programa de formación del club.

Dentro de los hallazgos uno de los más importantes fue la falta de información y actualización por parte del personal del departamento contable, así como de las entidades que hacen parte de todo este proceso de recaudo de mensualidades.

La aplicación del método de facturación fue importante para que estos hallazgos estén más controlados y el programa pueda crecer cada día más. Es importante mejorar a tiempo todas estas falencias de tal forma que se minimice el riesgo por el error y aun cuando se cometan algunos errores estos puedan ser solucionados a tiempo.

Opción de grado

Buscar herramientas que permitan mantener actualizado el sistema de información SIIGO, y que permita que los clientes conozcan de manera oportuna y real la información de los pagos realizados en cada uno de los canales de pago diseñados por el banco.

En este proceso se evidenciaron las fallas que presentaba un proceso tan importante para el programa de formación, y las inconsistencias en algunos problemas fundamentales en el manejo de la cartera, aún más primordiales para el proceso de recaudo de la cartera.

Por otro lado, a nivel personal se logró la aplicación de conocimientos adquiridos en la formación universitaria, pudiendo conocer la necesidad empresarial de la resolución de problemas y la toma de decisiones, el desarrollo de procesos y gestión del cambio en las organizaciones. Así mismo, el acercamiento a la realidad de la empresa y la ejecución de procesos, el conocimiento del clima organizacional y demás características internas de una empresa. Por ello, se logró una aplicación práctica de la teoría y se adquieren otro tipo de conocimientos desde la praxis.

Finalmente, el impacto identificado desde Uniminuto se logra identificar cómo la formación de profesionales íntegros y capacitados es necesaria para el mejoramiento de prácticas empresariales, especialmente desde el campo de las ciencias administrativas cómo contribuye a la consolidación de las organizaciones, brindando el talento humano formado y capacitado, el conocimiento y la oportuna respuesta a las necesidades del sector desde una contribución social. Además, en contraprestación el sector empresarial demanda de sus profesionales y programas de formación, siendo una relación recíproca de beneficios.

Opción de grado

iii. Sugerencias

Después de encontrar los hallazgos antes mencionados se puede sugerir lo siguiente:

Realizar capacitaciones cada mes sobre el manejo de las herramientas del sistema de información SIIGO.

Establecer políticas que regulen los procesos de manejo de cartera del programa de formación y realizar un estudio mensual sobre la proyección del recaudo de la misma.

La información debe ser actualizada con frecuencia y debe entregarse a los acudientes y un estado de cartera cada seis meses, esto con fin de mantener el equilibrio en el presupuesto y no generar traumatismos en el momento de presupuestar para el año siguiente.

Falta más capacitación por parte de las empresas que tienen a su cargo sistemas de información de las empresas, ellas deben dar a conocer la variedad de herramientas que estos programas tienen para que la empresa seleccione los procesos mediante estas herramientas.

Referencias bibliográficas

- Arias, Jasmin; Gil, Diana. (2011). *Diagnóstico y propuesta de mejoramiento en el proceso administrativo de las facturas de proveedores en Metrokia S.A.* Universidad de la Salle, Facultad de ciencias administrativas y contables, programa de contaduría pública y administración de empresas. Bogotá D.C.
- Cohen; Daniel. (2014). *Importancia de la información para las empresas*. Recuperado de:
<http://www.grandespymes.com.ar/2014/10/03/importancia-de-la-informacion-para-las-empresas/>
- Escuela Independiente Santa Fe. (2016). *Revista Escuelas # 2*. Recuperado de:
http://www.escuelaindependientesantafe.co/revista_escuelas/#/2
- Guerrero; Carlos. (2009). *La facturación y su importancia*. Recuperado de:
<http://www.tuparadadigital.com/2016/02/importancia-de-la-factura.html>
- Hernández Sampieri, Roberto. (2006). *Metodología de la investigación*. 5ta. ed. D.F., México: McGraw Hill.
- Herrera, Brenda. (2011). *Diseño e Implementación de la Factura Electrónica como mecanismo para hacer más eficiente el proceso de facturación en Certicámara S.A.* Universidad de la Salle, Facultad de ciencias administrativas y contables, programa de administración de empresas. Bogotá.
- Hurtado de Barrera, Jacqueline (2008). *Cómo formular objetivos de investigación*. Caracas: Quirón-Sypal

Opción de grado

Medina, Sol. (2012). *Análisis de los cambios tributarios que plantea el comercio electrónico en*

Colombia. Concepto de establecimiento permanente virtual. Universidad de San

Buenaventura, Facultad de Ciencias Empresariales, contaduría pública.

Nacional Financiera de México. (2016). *La contabilidad en la empresa*. Recuperado de:

<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/3650/La-contabilidad-en-la-empresa>

Palencia, Jhon; Niño, Juan Sebastián; Hincapié Roberto. (2012). *Sistema de facturación y pago*

para la recolección de café mediante la utilización de un sistema RFID. Vol. 2, Núm. 3.

Palomino, Karla. (2011). *Estudio del comportamiento de la industria del software en Colombia*

ante escenarios de capacidades de innovación y ventajas comparativas por medio de

dinámica de sistemas. Trabajo Dirigido de Grado como requisito parcial para optar al título

de Magíster en Ingeniería de Sistemas.

Robles; Adelaida. (2014). *Sistemas de información en beneficio de los procesos de la*

organización. Universidad Militar Nueva Granada; Facultad de estudios a distancia

programa de Administración de Empresas.

Rodríguez Salas, Sandra Liliana; Bárcenas Robayo, Alejandra. (2008). *Diseño y desarrollo del*

aplicativo que gestiona el proceso de facturación y administración de habitaciones para el

hotel Monterrey Girardot “IDEALI SOFTWARE”.

SIIGO PYME. (2015). *Cartilla I: Interfaces – Exportaciones*. Recuperado de:

[http://portaldeclientes.siigo.com/wp-content/uploads/2015/01/cartilla-interfases-](http://portaldeclientes.siigo.com/wp-content/uploads/2015/01/cartilla-interfases-exportacion.pdf)

[exportacion.pdf](http://portaldeclientes.siigo.com/wp-content/uploads/2015/01/cartilla-interfases-exportacion.pdf)

Opción de grado

_____ *Interfaces SIIGO*. (s. f.). Recuperado de: <http://portaldeclientes.siigo.com/siigo-pyme/interfases/>